

فیلم‌هایی برای یادگیری بهتر مذاکره

در بسیاری از دانشگاه‌های دنیا، برای آموزش بهتر مهارت مذاکره، از فیلم‌های سینمایی استفاده می‌کنند. شاید یک کلاس مذاکره، حاوی ده‌ها پیام آموزشی و یک فیلم حاوی یک پیام مشخص و شفاف باشد، اما تجربه نشان داده است که مشاهده یک فیلم می‌تواند درک ما انسانها را از تعاملات انسانی، با سرعت و عمق بیشتری، توسعه دهد. در اینجا برخی از متداول‌ترین فیلم‌های مورد استفاده در دوره‌های مذاکره دانشگاهی را خدمت شما معرفی می‌کنیم.

هتل رواندا، داستان واقعی مردی است که در دهه نود میلادی، مدیریت یک هتل در کشور رواندا را بر عهده دارد. نسل‌کشی‌های شدید و غیر قابل باور، یک میلیون نفر را طی سه ماه به سلاخی می‌کشد! او چند صد نفر را در هتل خود پناه داده و می‌کوشد جان آنها را حفظ کند.

داستان فیلم کاملاً واقعی است و از روی نوشته‌های خود آن مرد، ساخته شده است. فیلم صحنه‌های خشونت آمیز زیادی دارد و شاید بهترین گزینه برای گذران یک عصر خوب، در کنار خانواده‌تان نباشد.

اما دانشگاه هاروارد، سالهاست در برنامه آموزش مذاکره خود، این فیلم را نمایش می‌دهد. تسلط بر اوضاع، تمرکز بر فرصت‌های در دسترس و به فراموشی سپردن فرصت‌های از دست رفته، بلوف زدن، ریسک حساب شده و مدیریت احساسات، از جمله پیامهایی است که از این فیلم دریافت می‌شود.

مذاکره‌کنندگانی که بتوانند فضای واقعی این فیلم را درک کنند، بعید است صفت «دشوار» را برای هیچ‌یک از مذاکره‌های خود به کار ببرند.



بعید است بتوانید فیلمی را پیدا کنید که به اندازه‌ی «دوازده مرد خشمگین» یا 12 Angry Men بتواند در یک ساعت و نیم، تنوع شخصیتی و انگیزه‌های انسانها را پیش روی شما نمایش دهد.

اگر به حوزه‌ی شخصیت‌شناسی در مذاکره علاقمند باشید، یکی از بهترین گزینه‌های شما، فیلم دوازده مرد خشمگین، کار ارزشمند سیدنی لومه است. حضور دائمی این فیلم - به رغم قدیمی بودن - در دوره‌های مذاکره، کاربردی و اثربخش بودن آن را نشان می‌دهد.



فیلم‌هایی برای یادگیری بهتر مذاکره

فیلم مذاکره کننده یا Negotiator، در ظاهر یک فیلم معمولی گیشه‌ای است. یکی از نمونه فیلم‌های زیادی که در حوزه گروگانگیری تولید شده است.

اما از نکات ارزشمند این فیلم، توجه به جزئیات است. اکثر دیالوگ‌ها و رفتارها، کاملاً هوشمندانه انتخاب شده‌اند. به همین دلیل، مشاهده و توجه به این فیلم برای مذاکره‌های گروگان‌گیری، می‌تواند خیلی مفید باشد.

گروگانگیری، فقط به گرو گرفتن انسانها محدود نمی‌شود. هر کسی که برای تامین خواسته‌اش، خواسته بزرگ‌تری را گرو نگه دارد، وارد این بازی شده است.



به جرات می‌توان گفت، یکی از خلاقانه‌ترین «شعارها» یا Tagline هایی که برای یک فیلم وجود دارد را می‌توانید در مورد فیلم «از اینکه سیگار می‌کشید متشکرم» ببینید.

جمله معرف فیلم این است: «او حقایق را پنهان نمی‌کند. فقط فیلتر می‌کند!».

فیلم در مورد متقاعدسازی است. کسی که می‌کوشد مردم را متقاعد کند که سیگار کشیدن آن قدر هم که دیگران فکر می‌کنند مضر نیست.

بازی او با کلمات، مدیریت گفتگوها، نحوه برخورد کردن با نقدها، می‌تواند بسیار آموزنده باشد.

شاید در نگاه اول به نظر برسد که این فیلم تبلیغ سیگار است. اما مشاهده دقیق‌تر فیلم نشان می‌دهد که «متقاعدسازی» اگر به صورت «اخلاقی» به کار گرفته نشود تا چه حد می‌تواند خطرناک باشد.

این فیلم مشهورترین فیلم برای کلاس‌های متقاعدسازی است.

